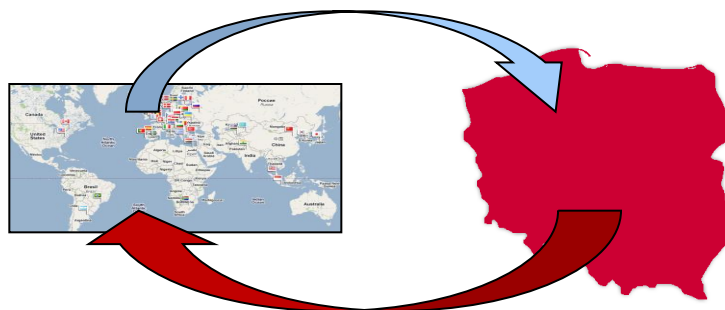




Finansowanie działalności promocyjnej przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych w 2011 roku



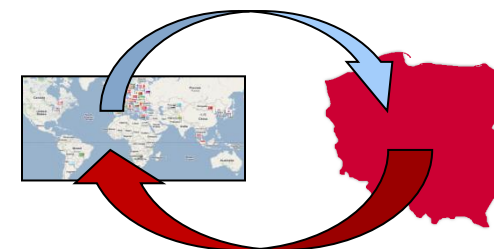
Warszawa, 16 luty 2011 r.



Źródła finansowania działalności promocyjnej przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych

Wsparcie działalności promocyjnej przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych to środki pochodzące z:

- budżetu Ministra Gospodarki, udzielane w formie dotacji – programy *de minimis*
- funduszy strukturalnych Unii Europejskiej, lata 2007-2013, w ramach krajowych Programów Operacyjnych (PO).





Inwestycja w kooperację

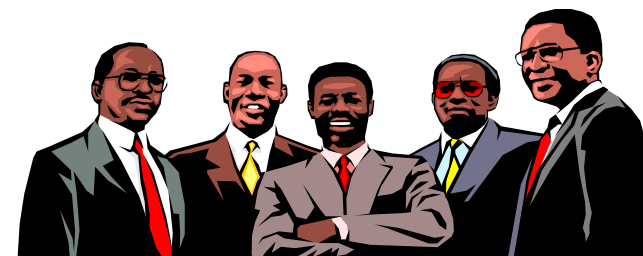


proeksportowe przedsięwzięcia podejmowane przez pojedynczych przedsiębiorców -

INDYWIDUALIZM

grupowe przedsięwzięcia eksportowe -

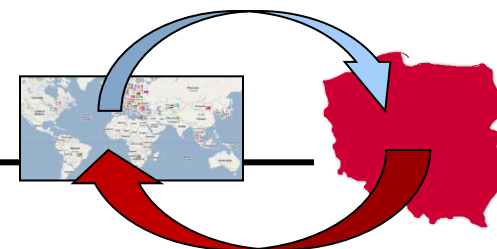
KOOPERACJA





Programy wsparcia w formule de minimis

- branżowe projekty promocyjne
- środki na zagraniczne certyfikaty
- przedsięwzięcia wydawnicze promujące eksport lub sprzedaż na Jednolity Rynek Europejski (JRE)
- środki na realizację przedsięwzięć w zakresie promocji i wspierania eksportu lub sprzedaży na JRE.



www.trade.gov.pl

Portal WPHiI, Portal WPHI, WPHI - Centralny Portal - Program Windows Internet Explorer dostarczony przez Min. Gospodarki

http://polska.trade.gov.pl/pl

Plik Edycja Widok Ulubione Narzędzia Pomoc

Ulubione Portal WPHiI, Portal WPHI, WPHI - Centralny Portal

RSS | Strona główna | Mapa Serwisu

Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji Ambasad i Konsulatów RP (WPHI)
SERWIS INFORMACYJNY

Wybierz Wydział: POLSKA - Warsaw

Aktualności O Nas Oferty współpracy Przewodniki rynkowe Handel zagraniczny Biznes w Unii Europejskiej Targi-Wystawy-Misje Centra Obsługi Inwestorów i Eksporterów Kalendarium wydarzeń

Wyszukaj

Ankieta
Pomóż nam ulepszyć tę stronę.
Wypełnij ankietę.

Mapa oddziałów

Ważne Linki

- Polska Prezydencja w Radzie UE
- Ministerstwo Gospodarki RP
- PAIII Z S.A.
- PARP
- Ministerstwa, urzędy i instytucje państwowe

Wsparcie eksportu

Przyjazne prawo

Regiony

Przedsiębiorczość

Wsparcie eksportu
Prezentacja instrumentów wsparcia w procesie internacjonalizacji polskich firm. Kredyty i gwarancje rządowe, ubezpieczenia kredytów, finansowanie z funduszy strukturalnych, dofinansowanie wydawnictw, certyfikatów oraz udziału przedsiębiorców w targach i wystawach.

Aktualności
2010-10-29
Małe i średnie przedsiębiorstwa siłą polskiej gospodarki
Polska jako jedyny kraj Unii Europejskiej w czasie kryzysu odnotowała wzrost gospodarczy. Świadczy to o sile polskiej gospodarki oraz dobrej kondycji małych i średnich...

2010-10-25
Wiceminister Baniak o szansach polskich przedsiębiorców
Polska marka jest coraz bardziej rozpoznawalna na rynkach zagranicznych. Dzięki...

2010-10-20
Informator o rynkach zagranicznych dla przedsiębiorców
Łatwy dostęp do aktualnych i planowanych instrumentów wsparcia...

2010-10-20
Wsparcie działań przedsiębiorców na rynkach zagranicznych z funduszy strukturalnych 2007-2013
W perspektywie finansowej 2007-2013 dofinansowanie udziału...

2010-10-20
Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

Zobacz wszystko

Błąd na stronie.

Start

prezentacja na 18 l... 18.11.2010r.ppt Microsoft Excel - we...

Książka Telefoniczna ... Portal WPHiI, Portal ...

08:14
poniedziałek
2010-11-15

Portal Promocji Eksportu www.eksporter.gov.pl

Portal Promocji Eksportu, wspieranie eksportu, rynki zagraniczne, handel zagraniczny, handel, pr - Program Windows Internet Expl

http://www.eksporter.gov.pl/

Plik Edycja Widok Ulubione Narzędzia Pomoc

Ulubione Portal Promocji Eksportu, wspieranie eksportu, rynki z...

Użytkownik Hasło Zaloguj się

Zarejestruj się
Zapomniałem hasła


TEMATY POMOCY

- Strona główna

ZOBACZ TEŻ


- STRONY PLACÓWEK
- STRONY POLSKIE
- HANDEL UE
- RAPORTY O POLSCE
- ORGANIZACJE WSPIERAJĄCE WYMIANĘ HANDLOWĄ
- IZBY GOSPODARCZE
- INFORMATOR EKONOMICZNY O KRAJACH ŚWIATA
- BIULETYNY - RYNKI ZAGRANICZNE
- PRZEWODNIKI, PORADNIKI - RYNKI ZAGRANICZNE**
- INSTRUMENTY WSPIERANIA EKSPORTU

Informacja o rynkach i branżach
Potrzebujesz rzetelnej i aktualnej informacji o rynkach zagranicznych? Znajdziesz tu szczegółowe dane, praktyczne informacje oraz opracowania. Będą one pomocne przy ocenie Twoich możliwości eksportowych!



Rynek: wszystkie
Kategoria:
Słowo: Wyszukaj
Wyszukiwanie zaawansowane

Zapytania ofertowe z zagranicy
Chcesz eksportować swoje towary lub usługi? Przejrzyj zapytania odbiorców zagranicznych, którzy poszukują dostawców z Polski. Wyszukaj zapytania dotyczące Twojej branży i nawiąż nowe, korzystne kontakty handlowe na rynkach zagranicznych!



Rynek: wszystkie
Branża:
Produkt:
Słowo: Wyszukaj
Wyszukiwanie zaawansowane

NOWOŚCI

- Nowe wydanie Informatora o dostępnych instrumentach wsparcia przedsiębiorców oraz instytucjach ich wspierających
- 7 lat okresu przejściowego na zakup przez obywateli UE gruntów rolnych w Chorwacji
- Prognoza makroekonomiczna dla Izraela na lata 2010-2011
- Ocena działań antykrzysowych w Kirgiskiej Republice

więcej...

WYDARZENIA

- Międzynarodowe Targi Nowych Technologii "IFONT 2011" 7-10 kwietnia, Spil/ Chorwacja
- Zestawienie ważniejszych imprez targowych w wybranych regionach Niemiec w 2011 r.
- ZAPROSZENIE na inaugurację działalności Mazowieckiego Centrum Obsługi Inwestora i Eksportera "Biznes Bez Granic"

Start

Poczta - Skrzynka ... Eksploator Wi... WPHII - Panel adm... Pracownicy - WPH...

Wiadomości | Intr... Portal Promocji Ek... Dokument4 - Micro... Microsoft PowerPo...

Internet 100%

10:01
poniedziałek
2010-11-15



WPHI – www.trade.gov.pl





Programy wsparcia w formule de minimis

Warunki uzyskania pomocy – przedsiębiorca:

- nie posiada zaległości podatkowych i zaległości z tytułu składek wobec ZUS
- nie otrzymał pomocy publicznej na realizację tego przedsięwzięcia z innych źródeł
- Zasada de minimis.

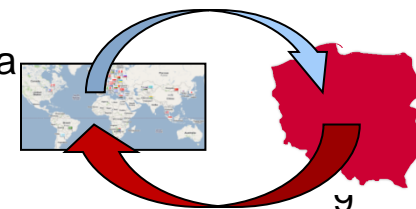


Zasada de minimis [1]

oznacza, że - pomoc publiczna udzielana na podstawie wskazanego rozporządzenia **podlegać będzie sumowaniu** z pomocą de minimis otrzymaną przez **przedsiębiorstwo / przedsiębiorcę**, z innych źródeł i może zostać udzielona pod warunkiem, że **ogólna kwota pomocy de minimis uzyskana** w okresie kolejnych 3 lat poprzedzających złożenie wniosku o dofinansowanie go nie przekracza równowartość 200 tys. euro, a w przypadku przedsiębiorców prowadzących działalność w sektorze transportu drogowego 100 tys. euro.

[1] rozporządzenie Komisji (WE) nr 1998/2006 z dnia 15.12.2006 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu do pomocy de minimis (Dz. Urz. UE L 379 z 28.12.2006, str. 5).

Ministerstwo Gospodarki





Rozporządzenie Rady Ministrów
z dnia 31.10.2007 r. w sprawie udzielania
pomocy de minimis na realizację **branżowych
projektów promocyjnych**
w zakresie eksportu lub sprzedaży
na Jednolitym Rynku Europejskim
Dz. U. Nr 211, poz. 1542 z późn. zm.



Podstawa prawna a założenia projektu

Założeniem programu jest **wspólny** udział przedsiębiorców reprezentujących tą samą lub pokrewne branże w **działaniach promocyjnych stanowiących logiczną całość.**

Charakter grupowy przedsięwzięcia – **udział wszystkich jego uczestników w planowanych działaniach, w ramach projektu. Projekt nie przewiduje finansowania działań indywidualnych podejmowanych przez przedsiębiorców biorących udział w przedsięwzięciu projektowym.**



Podstawa prawna a założenia projektu

Priorytety geograficzne na rok 2011 – rynki pozaunijne



Podstawa prawna a założenia projektu

- w ramach branżowych projektów dofinansowywane są koszty realizacji obejmujące co najmniej dwie oddzielnie zorganizowane formy działań promocyjnych tj.:
pokazy, degustacje, wystawy, demonstracje, prezentacje, spotkania branżowe, konferencje prasowe, szkolenia, seminaria i warsztaty, mające na celu promocję produktów i usług grupy przedsiębiorstw, nawiązanie nowych kontaktów handlowych.



Podstawa prawna a założenia projektu

- Każde działanie promocyjne winno być oddzielnie przygotowane przez Koordynatora projektu, np. degustacja zorganizowana oddzielnie od prezentowanych na stoisku wystawienniczym próbek produktów, pokaz mody zorganizowany jako dodatkowa akcja promocyjna z udziałem wszystkich uczestników projektu.



Podstawa prawna a założenia projektu

- adresat projektu – przedsiębiorcy wykonujący działalność gospodarczą na terytorium RP
- projekt realizowany przez grupę co najmniej 4 przedsiębiorców działających w ramach tej samej branży lub kilku pokrewnych branż lub grup towarowych.



Podstawa prawna a założenia projektu

Kryteria oceny projektu:

- wybór promowanej branży lub grupy towarowej
- dostosowanie formy działań promocyjnych do specyfiki branży i promowanych produktów
- zamierzone efekty realizacji projektu
- wybór miejsca realizacji projektu i jego odbiorców
- ilość firm uczestniczących w projekcie
- zaangażowanie partnerów zagranicznych w realizację projektu
- niezbędność uzyskania pomocy dla realizacji projektu
- zagwarantowanie wykonalności finansowej projektu.



Podstawa prawna a założenia projektu

- projekt realizowany w ciągu roku kalendarzowego
- dofinansowanie do 50% kosztów kwalifikowanych
- maksymalna kwota wsparcia na projekt – 100 tys. PLN, a maksymalna kwota refundacji na jednego przedsiębiorcę wynosi 8 tys. PLN.



Podstawa prawna a założenia projektu

Koszty kwalifikowane obejmują koszty:

- transportu eksponatów, ich ubezpieczenia, odprawy celnej i spedycji
- wynajmu powierzchni wystawienniczej, sal/i
- zabudowy powierzchni, montażu, scenografii
- obsługi technicznej
- przygotowania i druku zaproszeń, materiałów informacyjnych i reklamowych
- przejazdu i zakwaterowania jednego przedstawiciela przedsiębiorcy uczestniczącego w projekcie
- przeprowadzenia badania rynku zagranicznego.



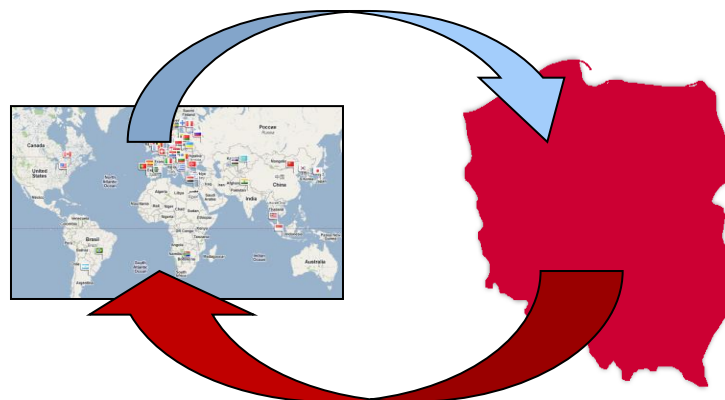
Podstawa prawna a założenia projektu

Przedsiębiorcy występujący o dofinansowanie powinni złożyć wniosek w terminie nie krótszym niż 30 dni przed rozpoczęciem realizacji projektu.

Wnioski rozpatrywane są w trybie ciągłym.



Rola WPHI na etapie oceny branżowego projektu promocyjnego





Rola WPHI w ocenie projektu

Do wniosku należy dołączyć pisemną opinię właściwego WPHI lub Konsulatu Rzeczypospolitej Polskiej, a w przypadku gdy w Ambasadzie lub Konsulacie nie został utworzony WPHI, właściwego Wydziału Ekonomicznego Ambasady lub Konsulatu.

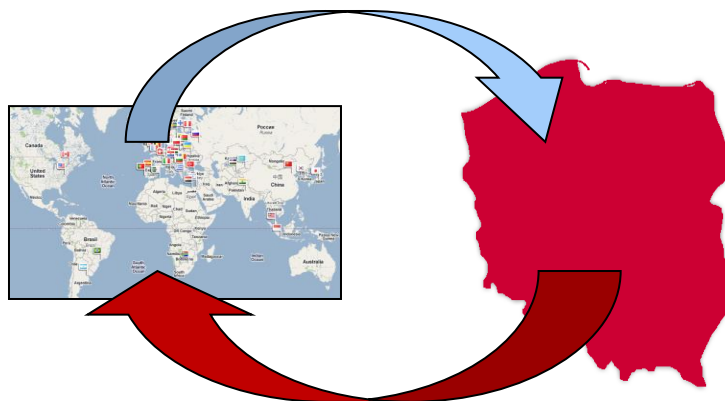


Rola WPHI w ocenie projektu

- opinia przygotowywana jest przez przedstawiciela WPHI na stosownym formularzu, w oparciu o dokumenty przesłane do placówki
- ocena WPHI dokonywana jest z uwzględnieniem poniższych grup zagadnień:
 - I. wybór branży w kraju realizacji projektu, dostosowanie działań do specyfiki branży i promowanych produktów, zaangażowanie parterów zagranicznych, odbiorcy projektu, zakładane efekty realizacji projektu
 - II. potencjalne zainteresowanie miejscowego biznesu spotkaniami z firmami realizującymi projekt
 - III. kosztorys projektu
 - IV. poziom zaangażowania WPHI w realizację projektu.



Umowa pomiędzy Beneficjentem projektu a Ministrem Gospodarki





Umowa o dotację

- zawierana z każdym uczestnikiem projektu oddzielnie, także z Koordynatorem w przypadku kiedy występuje on w roli uczestnika
- w ramach umowy Beneficjent zobowiązany jest zrealizować projekt zgodnie z wnioskiem dofinansowanie i rozliczyć jego efekty i koszty, według wzoru sprawozdania merytorycznego i rozliczenia finansowego
- Beneficjent nie może powierzyć realizacji przedsięwzięcia osobom trzecim



Umowa o dotację

- dotacja przeznaczona jest na pokrycie wskazanych w umowie kosztów kwalifikowanych projektu
- poniesienie przez Beneficjent wydatków kwalifikowanych w kwocie wyższej niż określona w umowie nie stanowi podstawy do zwiększania przyznanej kwoty dofinansowania
- w przypadku gdy ze sprawozdania merytorycznego i rozliczenia finansowego wynikać będzie, że koszty faktycznie poniesione są niższe niż w umowie, wówczas kwota dotacji ulegnie proporcjonalnemu zmniejszeniu



Umowa o dotację

- w przypadku osiągnięcia efektów w stopniu niższym niż zakładano we wniosku o dofinansowanie, w tym zmniejszeniu deklarowanej we wniosku liczby uczestników projektu, Minister może zmniejszyć proporcjonalnie kwotę dofinansowania
- w przypadku zrealizowania projektu przez mniej niż 4 uczestników bądź niezrealizowania lub nieosiągnięcia zakładanych we wniosku efektów, Beneficjent traci prawo do uzyskania dofinansowania



Umowa o dotację

- umowa określa dokładny termin złożenia sprawozdania merytorycznego i rozliczenia finansowego z realizacji przedsięwzięcia
- do sprawozdania Beneficjent zobowiązany jest dołączyć poświadczony za zgodność z oryginałem kopie dokumentów potwierdzających poniesione koszty związane z realizacją projektu: faktury, rachunki, umowy zlecenia i o dzieło oraz dowody dokonania płatności z tytułu ww. dokumentów, w tym przelewy bankowe



Umowa o dotację



- jeżeli Beneficjent nie przekaze sprawozdania merytorycznego i rozliczenia finansowego wraz z załącznikami w wyznaczonym terminie traci prawo do uzyskania dotacji
- jeśli sprawozdanie lub rozliczenie nie spełnia wymogów określonych w umowie i nie zostanie poprawione lub uzupełnione w wyznaczonym terminie 7 dni od otrzymania wezwania, Beneficjent traci prawo do uzyskania dotacji



Umowa o dotację



- dotacja zostanie przekazana Beneficjentowi na podstawie poprawnie wystawionej przez Beneficjenta noty księgowej. Podstawą wystawienia noty jest podpisany protokół odbioru stwierdzający prawidłowość realizacji przedsięwzięcia
- przekazanie dotacji następuje w ciągu 14 dni od dnia otrzymania noty.



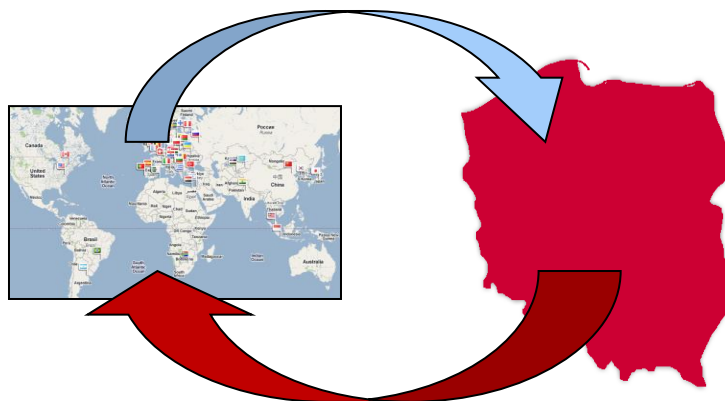
Umowa o dotację



- Beneficjent zobowiązany jest także, na każde żądanie Ministra, do poddania się kontroli prowadzonej przez upoważnioną osobę, w zakresie objętym umową, a w szczególności prawidłowości i terminowości realizacji projektu – visit on the spot.



Omówienie wniosku o dofinansowanie branżowego projektu promocyjnego





Omówienie sprawozdania merytorycznego i rozliczenia finansowego z realizacji branżowego projektu promocyjnego

